



EU und UK nach dem Brexit

Ideenpapier zur Ausgestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen der EU mit dem Vereinigten Königreich

 **GemeinsamWeltweit**

DIHK

Deutscher
Industrie- und Handelskammertag

IHK

Deutsche
Industrie- und Handelskammern



Impressum

Herausgeber und Copyright

© Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK) | Berlin | Brüssel

DIHK Berlin

Postanschrift: 11052 Berlin | Hausanschrift: Breite Straße 29 | Berlin-Mitte
Telefon: 030 20308-0 | Telefax: 030 20308-1000

DIHK Brüssel

Hausanschrift: 19 A-D, Avenue des Arts | B-1000 Bruxelles
Telefon +32 2 286 1611 | Telefax: +32 2 286 1605

@ info@dihk.de

🌐 www.dihk.de

Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Facebook

www.facebook.com/DIHKBerlin

Twitter

http://twitter.com/DIHK_News

Redaktion

Klemens Kober, Mathias Dubbert, DIHK Brüssel

Grafik

Friedemann Encke, DIHK Berlin

Bildnachweis

© ktsimage / iStock / Getty Images Plus

Stand

April 2020

Ideenpapier zur Ausgestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen der EU mit dem Vereinigten Königreich

Seit dem 1. Februar 2020 ist das Vereinigte Königreich (UK) nicht mehr Mitglied der Europäischen Union (EU). Für die deutsche Wirtschaft entstehen nach der Übergangsphase, die bis zum 31. Dezember 2020 dauert, Herausforderungen in den wirtschaftlichen Beziehungen mit dem UK. Mit dem Verlassen des gemeinsamen Binnenmarktes samt Zollunion entfernt sich das UK von der Verpflichtung auf EU-Regeln und -Standards. Das UK ist nun ein handelspolitischer Partner, aber auch Konkurrent im weltweiten Wettbewerb.

In Zeiten der Corona-Krise, zunehmender Handelskonflikte und globalem Protektionismus ist es im Interesse der deutschen und europäischen Unternehmen, dass die EU ihre Beziehungen mit dem UK so eng wie möglich gestaltet (siehe auch DIHK-Vorstandspapier [„Europas Rolle in der Welt“](#)). Die deutschen Unternehmen haben sich auch dank der [„DIHK-Brexit-Checkliste“](#) umfassend auf den Brexit vorbereitet. Mehr als 55.000 Aufrufe der Checkliste zeigen, dass der Beratungsbedarf insbesondere bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen weiterhin hoch ist. Denn ohne ein rechtliches Regelwerk gibt es keine Planungssicherheit für Handel und Investitionen.

Die zukünftigen Beziehungen gerade angesichts der aktuellen Auswirkungen der Corona-Krise bis zum 31. Dezember 2020 umfassend und abschließend zu regeln, ist äußerst ambitioniert. Zwar gibt es die Möglichkeit einer einmaligen Verlängerung der Übergangsphase bis zum 31. Dezember 2022, jedoch möchte die britische Seite diese nach jetzigem Stand nicht nutzen. Daher müssen die Verhandlungen bis Ende 2020 zumindest das Grundgerüst der Beziehungen sowie die zeitkritischsten Themen regeln. Ein Grundgerüst aber bedeutet eine geringe Durchdringungstiefe und mehr Handelshemmnisse. Daher ist es im Interesse der deutschen Unternehmen, dass auf ein solches Grundgerüst zeitnah vertiefte Vereinbarungen aufgesetzt werden, um die Zeit der Unsicherheit für Unternehmen möglichst kurz zu halten und eine Lösung im Sinne einer Investitions- und Planungssicherheit für die Unternehmen zu finden.

Wirtschaftsbeziehungen UK und Deutschland

Das Vereinigte Königreich ist der siebtgrößte Handelspartner Deutschlands. Seit dem Ausgang des britischen Brexit-Referendums 2016 ist jedoch ein deutlicher Rückgang der Ein- und Ausfuhren zu verzeichnen. Das Handelsvolumen zwischen Deutschland und dem UK betrug 2019 rund 117 Milliarden Euro. Rund 750.000 Arbeitsplätze in Deutschland hängen vom Handel mit dem Vereinigten Königreich ab. Bis heute haben deutsche Unternehmen Investitionen im Wert von über 160 Milliarden Euro aufgebaut. Rund 2.500 Niederlassungen deutscher Unternehmen sind in Großbritannien angesiedelt und beschäftigen mehr als 400.000 Mitarbeiter. Britische Unternehmen haben laut der DIHK-Studie [„Auswirkungen des Brexit“](#) (März 2020) 1.500 Niederlassungen in Deutschland und beschäftigen rund 270.000 Mitarbeiter.

Die deutschen Industrie- und Handelskammern sowie die Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer als Ansprechpartner vor Ort

Ansprechpartner für betroffene Unternehmen in Deutschland sind die 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) sowie die [„Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer“ \(AHK\) in London](#). Sie wurde 1971 gegründet und ist eine business-to-business Organisation mit etwa 750 Mitgliedsfirmen. Sie bietet Geschäftskontakte, Informationen sowie Ratschläge und hilft somit jährlich ca. 20.000 Unternehmen, neue Märkte zu erschließen bzw. ihre Exportaktivitäten zu erweitern.

Gemeinsam unterstützen der DIHK und die IHKs die Unternehmen bei der Vorbereitung auf den Brexit mit bisher mehr als 350 Informationsveranstaltungen sowie einer Roadshow gemeinsam mit dem Bundesfinanzministerium. Ein monatlicher [„Brexit-Newsletter“](#) sowie die [„DIHK-Brexit-Checkliste“](#) bereiten überdies umfassende Informationen für betroffene Unternehmen praxisnah auf.

Kernforderungen für die zukünftigen Beziehungen mit UK

- Integrität des EU-Binnenmarktes muss bewahrt bleiben;
- klare institutionelle Vertragsgrundlage für zukünftige EU-UK Vereinbarungen;
- Level Playing Field: Enge dynamische UK-Anbindung an EU-Regeln etwa zu Beihilferecht, Steuern und Standards;
- Freihandelsabkommen für zollfreien Warenhandel samt KMU-Kapitel.

Zu den Verhandlungen

Die Neuordnung der Beziehungen der EU mit dem Vereinigten Königreich wird sich voraussichtlich über viele Jahre hinziehen und auch für die zukünftigen Beziehungen der EU für ihre Nachbarschaft von Relevanz sein. Diese Verhandlungen müssen daher Priorität der EU-Handelspolitik sein.

An erster Stelle steht dabei weiterhin die **Sicherstellung des Zusammenhalts der EU-27**. Die deutsche Wirtschaft steht klar zur Untrennbarkeit der vier Freiheiten des Binnenmarktes, da durch ihn die Unternehmen am besten die Rahmenbedingungen für erfolgreiche Geschäfte in der gesamten EU erhalten. Laut Unternehmensbarometer zur Europawahl des DIHK (2019) würden 85 Prozent der Unternehmen für den Erhalt des EU-Binnenmarktes auch Einbußen im Handel mit dem UK in Kauf nehmen. Laut der DIHK-Studie *„Auswirkungen des Brexit“* (März 2020) sehen deutsche Unternehmen die größten Brexit-Risiken in der Zollbürokratie und der Zunahme tarifärer Handelshemmnisse. Dies lässt sich zudem an den erhöhten Aufrufen des Kapitels „Warenverkehr“ der DIHK-Brexit-Checkliste ablesen. Auch die rechtlichen Unsicherheiten und Wechselkursrisiken betrachten die Unternehmen als hohes Risiko.

Die Beziehungen zum UK müssen **konform mit WTO-Recht** sein und dürfen die Beziehungen zu Drittstaaten, insbesondere dem EWR, EFTA und der Türkei-Zollunion, nicht schädigen. Dies gilt umso mehr, da das UK parallel zur EU als handelspolitischer Partner und Konkurrent mit weiteren Drittstaaten Verhandlungen führt. Das UK hat bereits einen vorläufigen Zolltarif veröffentlicht, der ab 2021 für alle Warenimporte aus Drittstaaten ohne Präferenzabkommen – also potenziell auch für die EU – gelten soll. Dieser entspricht weitgehend dem EU-Zolltarif, kann jedoch sehr kurzfristig unilateral vom UK geändert werden, was für Unternehmen Rechtsunsicherheit bedeutet. Auch das zu erwartende Abweichen des UK von EU-Handelsschutzmaßnahmen und Vorgaben zur Exportkontrolle bedeutet Rechtsunsicherheit. Für Drittstaaten muss weiterhin gelten, dass es **keinen sektoralen Zugang zu Binnenmarkt und Zollunion** gibt sowie, dass die Souveränität in Gesetzgebung und EU-Handelspolitik gewahrt bleibt. **EU-Standards sind für die Unternehmen in einem Freihandelsabkommen wichtig, da sie hieran ihre Produkte ausrichten.**

Die EU hat eine transparente Verhandlungsführung in den bisherigen Brexit-Verhandlungen gehabt. Dies sollte weiterhin gelten. Wichtig ist zudem, eine enge Einbeziehung der Stakeholder zu gewährleisten, um die anhaltende Unsicherheit zu minimieren. **Schließlich gilt wie bei allen Handelsverhandlungen: Inhalt vor Geschwindigkeit.**

Ideen für eine enge EU-UK Partnerschaft

Aus Sicht der deutschen Wirtschaft ist eine möglichst enge Partnerschaft auch in Zukunft wichtig. Die EU-UK Beziehungen müssen nachhaltig, dynamisch und umfassend gestaltet werden. Institutionell muss die Architektur der zukünftigen Beziehungen die EU-Rechts- und Handlungsautonomie wahren, Rechtssicherheit geben und die effektive Umsetzung der Vereinbarungen garantieren. Ein **horizontaler Monitoring- und Streitbeilegungsmechanismus für alle Bereiche** wäre hierfür wichtig. Grundsätzlich sollten auf Basis einer klaren institutionellen Vertragsgrundlage zukünftige EU-UK Vereinbarungen in einer möglichst geringen Anzahl an Abkommen gebündelt werden, um übermäßige bürokratische Strukturen zu vermeiden.

Eine fortwährende **Beteiligung des UK unter Drittstaatenbedingungen an EU-Programmen** wie Horizon oder Erasmus ist auch im Interesse der deutschen Wirtschaft. Zudem sind die Unternehmen auf **sicheren Datenverkehr, Energieversorgung, Fachkräftemobilität, reibungslosen Transport und Verkehr** angewiesen. Ebenso muss der Transit von EU-Ware über den britischen Landkorridor reibungslos funktionieren, da etwa 80 Prozent des innereuropäischen Handels zwischen Irland und den weiteren 26 EU-Mitgliedstaaten über diesen Korridor abläuft.

Faire Wettbewerbsbedingungen sicherstellen

Voraussetzung für möglichst enge Wirtschaftsbeziehungen mit dem UK ist ein **Level Playing Field**, um Verhandlungen auf Augenhöhe für freien und fairen Wettbewerb zu gewährleisten. Der Zugang zum EU-Binnenmarkt darf nicht mit einem unfairen Wettbewerb etwa durch Dumping einhergehen. Dies wäre zum Nachteil für deutsche Unternehmen. Das UK sollte daher in den Bereichen Wettbewerb, Beihilferecht, Steuern und Umwelt-, Lebensmittel-, Verbraucher-, Datenschutz- und Industriestandards, aber auch mit Blick auf zukünftige Regulierungsbereiche möglichst eng an EU-Recht angelehnt sein. Ebenso sollte in den Bereichen Handelsschutzinstrumente, Investitionsprüfungen, Exportkontrolle inklusive Dual-Use Vorgaben und Sanktionen eine enge Kooperation vereinbart werden.

Freihandelsabkommen

Zwischen der EU und dem UK sollten **keine Zölle und Mengenbeschränkungen** entstehen. Je nach möglichem Verhandlungszeitrahmen sollte das Freihandelsabkommen möglichst **umfassend Handelshemmnisse verhindern**. Das beinhaltet sowohl den Güter- und Dienstleistungsmarkt als auch die Beschaffungsmärkte mit einer Vereinbarung, die über das WTO-Beschaffungsübereinkommen hinausgeht. Mit Großbritannien sollte eine **möglichst enge regulatorische Anbindung** an die EU vereinbart werden, um nicht-tarifäre Handelshemmnisse auf ein Minimum zu beschränken. Zudem sollte ein **fortschrittliches Kapitel zu KMU** sowie zu **digitalem Handel** Berücksichtigung finden. Daten und geistiges Eigentum von Unternehmen müssen geschützt und Standards und Normen – wo möglich – für den digitalen Handel harmonisiert werden. Für den in die Herstellung von physischen Gütern einfließenden Anteil an Dienstleistungen („Modus 5“) sind moderne Handelsregeln notwendig.

Zollpräferenzen

Im „*Ideenpapier für moderne Handelsabkommen*“ hat der DIHK 2019 konkrete Vorschläge gemacht, wie Handelsabkommen gerade für kleine und mittelständische Unternehmen einfacher nutzbar zu machen sind. Damit möglichst viele Unternehmen von Handelsabkommen profitieren können, sollten vor allem einfache Ursprungsregeln definiert werden. Zudem müssen unbürokratische Verfahren für den erforderlichen Ursprungsnachweis geschaffen werden, die für Hersteller und Exporteure leicht verständlich und in der Praxis leicht anwendbar sind. Wichtig ist dabei, dass einer extraterritorialen Kontrolle vorgebeugt wird. Die Komplexität von Ursprungsregeln sowie der Aufwand bei der Nachweisführung zum Präferenzursprung entscheiden darüber, ob Unternehmen ein Handelsabkommen nutzen, das heißt von den darin vereinbarten präferenziellen Zollsätzen Gebrauch machen. Beim zukünftigen Freihandelsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich sollten diese Aspekte Beachtung finden, um den bilateralen Handel weiterhin so reibungslos wie möglich zu halten. Darüber hinaus wäre ein rascher Beitritt des UK zum zollbegünstigten Handelsraum „Pan-Euro-Med“ mit einheitlichen Ursprungsregeln im Interesse beider Seiten. Denn: Sowohl Unternehmen aus der EU als auch aus dem UK beziehen heute Vormaterialien aus den Pan-Euro-Med-Mitgliedsländern, die zur Erreichung einer Zollpräferenz beitragen. Diese Möglichkeit fielen ohne die Aufnahme des UK in die Pan-Euro-Med-Zone weg.

Kontakt:

Klemens Kober,

DIHK, Avenue des Arts 19 A-D, 1000 Brüssel, Belgien

E-Mail: kober.klemens@dihk.de

Mathias Dubbert,

DIHK, Avenue des Arts 19 A-D, 1000 Brüssel, Belgien

E-Mail: dubbert.mathias@dihk.de